

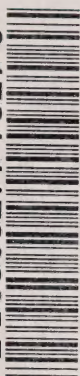


Revenue Canada
Customs and Excise

Revenu Canada
Douanes et Accise

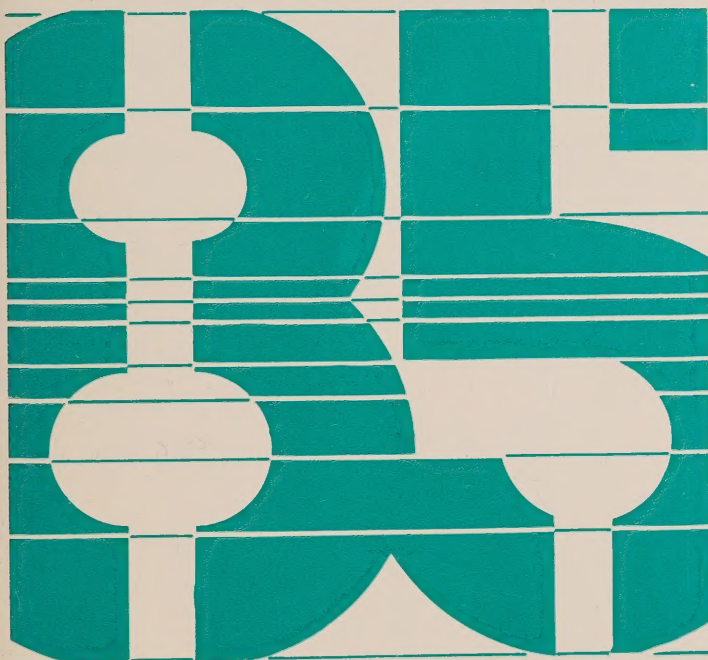
Value for Duty

3 1761 11709035 7




CAI
NR 5
-85V14

VALUATION



Canada



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

Table of Contents

	Page
Foreword	2
Introduction	3
Customs Valuation	4
Key Features in Canada's Valuation System ..	4
Draft Valuation Sections of the Customs Act ..	5
Transaction Value Method	5
Limitations on the Use of Transaction Value ..	6
Adjustments to the Transaction Value	8
Transaction Value of Identical Goods	11
Transaction Value of Similar Goods	12
Deductive Value	13
Computed Value	14
Residual Basis of Valuation	16
What are the Responsibilities of the Importer?	16
Valuation Rulings	17
The Appeal Process	17
Appendix — Draft Valuation Sections of the Customs Act	18
Additional Information — List of Regional Customs Offices	20

Foreword

On April 12, 1979, as part of the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, Canada indicated its willingness to adopt an international system of Customs valuation concluded under the auspices of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), by January 1, 1985.

In signing the new International Agreement on Customs Valuation, Canada joined other leading trading nations in applying the provisions of the *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade*. This agreement, generally referred to as the Customs Valuation Code, is intended to provide a fair, uniform and neutral system of valuation which conforms to commercial realities and prohibits the use of arbitrary or fictitious Customs values. The system is referred to as the "transaction value system". Under this system, the primary basis for determining the value for duty is the price actually paid or payable for the goods when sold for export to Canada, adjusted as necessary.

NOTE

It is important to note that references to the valuation legislation contained in this Value for Duty booklet pertain to the Revised Draft Amendments to the Customs Act: Value for Duty. (December 1981)

With the approval of Parliament, these proposed amendments will become law. As stated, the anticipated date of implementation for these changes to the valuation system is January 1, 1985.



Introduction

The purpose of this booklet is to provide the Canadian importer and others with an overview of the principles of valuation for duty, as contained in the draft amendments to the Customs Act. As an overview, this narrative is not intended to replace existing legislation or regulations. In cases where more detailed information is required, you are referred to Customs laws, regulations and instructions issued by the Department of National Revenue — Customs and Excise and encouraged to seek departmental assistance.

For further information, please contact any of the Customs offices listed on page 20 of this booklet.



Customs Valuation

Customs valuation is the process of determining the value of importations to which the rates of duty specified in the Customs Tariff are applied.

Key Features in Canada's Proposed Valuation System

Canada's proposed valuation system acknowledges that Customs value should be based on simple and equitable criteria consistent with commercial practices. The system, to be enacted under the authority of Canada's Customs Act, will include several key features.

The Customs Act provides uniform standards for determining the value of imported goods. The proposed legislation sets out, in sequential order, methods to be used for calculating the value for duty of imported goods. The legislation stipulates that the primary basis for Customs value is the "transaction value" which is the price paid or payable, adjusted for certain factors, for goods which are sold for export to Canada. If the transaction value cannot be used as the value for duty, for example where a relationship between the buyer and seller has influenced the price or where the imported goods were not sold, recourse would then be made, in succeeding order, to one of the five alternative valuation methods.

The amendments also provide for adjustments to account for charges payable to third parties as well as certain considerations between buyer and seller that have not been included in the price paid or payable. For example, in determining the "transaction value", the price paid or payable may be adjusted upwards to account for certain charges if paid by the buyer and not already included in the price. Brokerage and commissions, other than buying commissions, the cost of containers (if integral to the product) and packing, royalties and licence fees which must be paid as a condition of sale of the goods, are all considered additions to the price paid or payable for Customs purposes. In other instances, the price paid or payable may be adjusted downwards to deduct other charges, such as

transportation costs from the point of direct shipment, if included in the price paid or payable. These charges would not form part of the value for duty.

Another significant feature relates to the proposed legislative provisions which apply to transactions between related companies. The transaction value in a sale between related companies may be acceptable as the value for duty, provided that the relationship did not influence the price or that the importer is able to demonstrate that the transaction value closely approximates a "test value". For purposes of the legislation, a test value is essentially a value which has been accepted in a previous importation as the value for duty. If, however, the transaction price cannot be used as the value for duty, valuation will be assessed using one of the five alternative methods outlined in the legislation.

Draft Valuation Provisions of the Customs Act

The draft valuation provisions of the Customs Act are contained in Sections 35 through 44.2 of that statute. A very brief synopsis of these sections is included in the appendix of this booklet. For more detailed information, please refer to the draft legislation which is available from your Customs Office.

The Transaction Value Method

The primary method for Customs valuation is the transaction value which bases value for duty on the selling price in the export transaction. The transaction value of imported goods is the price actually paid or payable for the goods, as adjusted, when sold for exportation to Canada.

The price actually paid or payable is the total payment made or to be made by the purchaser to the vendor, even if the payment is made indirectly. An example of an indirect payment would be the settlement by the purchaser, whether in whole or in part, of a debt owed by the vendor.

Limitations on the Use of Transaction Value

The Customs Act provides that the price paid or payable can only be used as the value for duty if the following conditions are met.

(1) There are no restrictions on the use or disposition of the goods by the buyer.

Generally, if a seller imposes any restrictions on a buyer's disposition or use of the imported goods, the transaction value cannot be used. However, the legislation does allow certain exceptions to this rule. Restrictions which may be allowed are:

- (a) those imposed or required by law,
- (b) those limiting the geographical area in which the goods may be resold, and
- (c) those not substantially affecting the value of the goods.

An example of the last restriction would be when a vendor stipulates that a buyer of new-model cars cannot sell or exhibit the cars prior to the start of the new sales year.

(2) The sale is not subject to a condition or consideration for which a value cannot be determined.

This would apply in situations where the sale for export of one article is tied to other sales. As an illustration of how a condition may affect the use of transaction value, an exporter may arrange with an importer to sell certain goods at a specified price on the condition that the importer supply other goods to the exporter at a fixed price.

- (3) **No part of the proceeds of any subsequent resale, use or disposition of the goods accrues to the vendor unless an adjustment can be made to the price paid or payable to account for the value of such proceeds.**

If any part of the proceeds of any subsequent resale, disposal or use of the imported goods accrues directly or indirectly to the vendor, the value of the proceeds must be ascertained and added to the price paid or payable in arriving at the value for duty of the goods.

- (4) **The buyer and seller are not related or, if related, the relationship did not influence the price.**

The transaction value may be acceptable as the value for duty provided that (a) the relationship did not influence the price or (b) the transaction value closely approximates a "test value" as provided for in the proposed amendments to the Customs Act.

In the first instance, if it is decided that a transaction between related parties warrants further investigation, additional information may be requested from the importer to review the circumstances of the sale. If it can be shown that the purchaser and vendor buy and sell from each other as if they were not related, such as by comparison with sales made to unrelated companies, this would demonstrate that the price was not influenced by the relationship.

In the second instance, the transaction value in a sale between related companies may be acceptable as the value for duty provided that the transaction value closely approximates a "test value", which is a value for duty for identical/similar goods that has been determined in a previous importation. The question of whether a "test value" closely approximates the transaction value of the goods being appraised will be determined by Customs on a case-by-case basis, bearing in mind factors relevant to the particular transaction and guidelines which may be issued as required by the Department.

Adjustments to the Selling Price in Determining the Transaction Value

As previously stated, the price paid or payable may be adjusted by adding or deducting from it to account for certain costs and charges which may or may not form part of the value for duty.

(1) The following *additions* are to be made to the price paid or payable if paid by the buyer and not already included in the price.

(a) Commissions and brokerage

Any commission, other than a buying commission, which is paid by the buyer in respect of the imported goods.

(b) Packing costs and charges

Packing costs (incurred by the purchaser) including the cost of cartons, cases and other containers and coverings and, all expenses of packing relevant to placing the goods in the condition in which they were shipped to Canada, such as materials and labour, are treated as part of the value for duty.

(c) Assists

The following goods and services which are provided free or at a reduced charge by a purchaser, for use in connection with the production and sale for export of imported goods (commonly known as "assists") must be added to the price paid or payable. This would apply only to the extent that the value of the assist has not been included in the selling price to the purchaser.

- materials, components, parts and other goods incorporated in the imported goods;
- tools, dies, moulds and other goods used in the production of the imported goods;
- any materials consumed in the production of the imported goods; and
- engineering, development work, art work, design work, plans and sketches undertaken elsewhere than in Canada.

In making the adjustment for an assist, the importer is required first to ascertain the value of the assist and second, to apportion the value to the imported goods.

If the importer acquires the assist from an unrelated purchaser at a specified cost, the value of the assist is considered to be that cost. If the assist was produced by the importer or by a person related to him, its value would be the cost of producing it. However, in cases where the assist had been previously used by the importer, regardless of whether it was acquired or produced by the importer, the original cost of acquisition or production would require adjustment downward to reflect its use in order to determine the value of the assist.

Once a value has been determined for the assist, it must be apportioned to the imported goods. The apportionment may be made in various ways. For example, value may be prorated over the first shipment if the importer wishes to pay duty on the entire value at one time. As an alternative, the value may be apportioned over the number of units produced up to the time of the first shipment or over the entire anticipated production in cases where contracts or firm commitments exist for that production. The law only stipulates that the apportionment be made for the goods produced for export to Canada but does not specify the manner in which the apportionment should be made. Apportionment of assists must, however, be made in accordance with generally accepted accounting principles. The importer may be required to provide documentation to substantiate the method of apportionment used.

Example

As an example of apportioning the value of assists, an importer provides the producer with a mould to be used in the production of imported goods and contracts with him to buy 10,000 units. By the time of arrival of the first shipment of 1,000 units, the producer has already produced 4,000 units. The importer may request that Customs apportion the value of the mould over 1,000 units, 4,000 units or 10,000 units.

(d) Royalties and licence fees

Royalties and licence fees, including payments for patents, trademarks and copyrights, that a buyer must pay, directly or indirectly, as a condition of sale of the goods for exportation to Canada must be included in the price paid or payable.

Charges for the right to reproduce the imported goods in Canada are not dutiable.

(e) Proceeds

Proceeds resulting from subsequent sale, disposal or use of the imported goods that are directly or indirectly remitted to the vendor are dutiable payments. Such proceeds form part of the price paid or payable.

(f) Transportation prior to shipment to Canada

Transportation costs, including loading and handling charges and other charges and expenses associated with the transportation and insurance costs, are dutiable when incurred in moving the goods to the place within the country of export from which they are shipped directly to Canada.

2. The *deductions* from the price paid or payable, when the following are included in the price, are:

(a) Transportation after shipment to Canada

Transportation and insurance costs which are incurred from the place in the country of export from which the goods are shipped to Canada, including any of those costs which may occur in Canada, may be excluded from the value for duty, if included in the price.

(b) Expenses after importation

Reasonable costs for construction, erection, assembly, maintenance or technical assistance incurred after importation, or duties or taxes paid or payable on the goods, may be deducted if included in the price paid or payable when determining value for duty.

3. *Discounts* and *rebates* effected after the importation of goods, cannot under most circumstances be deducted from the price paid or

payable. Additional information may be obtained by referring to proposed Memorandum D 13-2-9, concerning "Discounts".

The following example is provided to illustrate adjustments to the price paid or payable.

A Canadian company purchases goods from a vendor in Great Britain. The vendor acquires and ships the goods directly from a French factory. The invoice with the entry summary is itemized as follows:

goods	\$1000
selling commission	100
packing	50
transportation and insurance	200
	<hr/>
	\$1350

Q. The vendor's terms of sale are ex-factory, packed. What is the transaction value?

A. The transaction value is \$1,150. The transaction price of the goods is adjusted by adding the selling commission and packing costs. The transportation and insurance charges from the point of direct shipment are excluded from the price paid or payable as provided under the proposed amendments to the Customs Act.

Transaction Value of Identical Goods

When the value for duty of goods cannot be appraised under the primary method, transaction value, the value for duty may be based on the transaction value of "identical" goods sold for export at the same or approximately the same time as the goods being appraised. In this respect, "identical goods" are described in the legislation as goods which are the same in all respects, were produced in the same country as those to be valued, and by the same person who produced the goods being appraised. Where there are no goods which meet all the criteria, goods which satisfy the first two criteria (the same in all respects and produced in the same country as those to be valued), but which were produced by a person different from the producer of the goods

being appraised, may be used for valuation purposes.

In applying the transaction value of identical goods, a sale at the same commercial level and in substantially the same quantity as the goods being appraised would be used to determine the value for duty. Where no such sale is found, the transaction value of identical goods, sold at a different commercial level or in different quantities, or both, could be used. In these cases, adjustments would be allowed to account for differences attributable to commercial level, quantity or both. Where there are two or more acceptable transaction values of identical goods, then the lowest of these transaction values would be used as the basis for the value for duty.

Adjustments may also be made to the transaction value of identical goods to account for differences between the transportation and associated costs occurring prior to the place of direct shipment in respect of these goods and the goods being appraised. The adjustments are more fully described in proposed departmental Memorandum D 13-3-1.

Transaction Value of Similar Goods

The third method of valuation legislated by the proposed amendments to the Customs Act is basically identical to the second, except that the goods used as the basis for determining value are "similar to" rather than "identical to" the goods being appraised. This method poses the same basic requirements and allows the same adjustments as the previous method, except that, as noted above, the emphasis has changed from "identical" to "similar".

Under the proposed amendments, similar goods are described as goods which closely resemble the goods being appraised, are capable of performing the same functions, are commercially interchangeable, were produced in the same country as the goods to be valued and by the same person who produced the goods being appraised. Essentially then, similar goods are goods which, although not alike in all characteristics, have like characteristics and like components which enable

them to perform the same functions as the goods being appraised. In addition to the above considerations, Customs may also take into account the quality of the goods, their reputation and the existence of a trademark in determining whether goods are similar.

Deductive Value

If the transaction value of the imported goods cannot be determined using the identical or similar goods method, then the value for duty may be appraised on the basis of the deductive method (section 40) or under the computed value method (section 41). The legislation provides that, at the request of the importer, the order of application of these sections (40 and 41) may be reversed. As a matter of practice, Customs will ensure that importers are made aware of their right to reverse the order of application of the deductive and computed methods prior to applying the sequential order.

Under the deductive method of appraisal, the value for duty is based on the price per unit at which the greatest number of units of the goods being appraised, or identical or similar imported goods, is sold. The goods must be sold in the condition in which they were imported or after further processing at the first trade level after importation. The sale must also be to unrelated persons who have not supplied an assist. The price per unit must be adjusted by deducting all costs, charges and expenses, including any profit realized as the result of the resale, incurred in Canada. There must also be a sufficient number of sales to permit a determination of a unit price for the goods. The determination of what constitutes a number of sales sufficient to establish the price per unit will be made by Customs on a case-by-case basis.

As an example of the determination of the price per unit, assume that two sales of the goods being appraised occur. In the first sale, 500 units are sold at a price of \$100.00 each. In the second sale, 600 units are sold at a unit price of \$85.00. In this example, the greatest number of units sold at a particular price is 600; therefore the price per unit is \$85.00.

As noted above, the deductive method includes provisions which allow for a deduction of amounts for profit and general expenses, including the value of any further processing realized by the Canadian vendor in making the sale. The deduction for profit and general expenses must, of course, be consistent with the amounts generally reflected in connection with sales in Canada of goods of the same class or kind.

The legislation specifies that goods which are to be valued under the deductive method must have been sold in Canada in the condition in which they were imported before the expiration of 90 days, and also provides for a 180-day time frame for the sale in Canada of goods which have been further processed after importation.

Computed Value

If Customs valuation cannot be determined on the basis of the methods previously examined, then the computed method as specified in section 41 of the legislation will be considered.

Under this method, value for duty consists of the sum of the cost of production of the goods being appraised, an amount for profit and general expenses equal to that generally reflected by producers in the country of export on sales to Canada of goods of the same class or kind as those being appraised, and the cost or value of other expenses. These expenses include packing and container costs in addition to dutiable assists for which a value is to be determined and apportioned to the goods being appraised. Design and development costs undertaken in the country of importation by the purchaser and not paid by the producer are to be included in calculating the computed value.

In determining the computed value, the costs, charges and expenses referred to above are to be determined on the basis of information relating to the production of the goods being valued and supplied by or on behalf of the producer. In most cases, the importer would be required to obtain the information needed to apply this method. However, at times it may be necessary for Customs to verify the information on which the value for duty has been based by examining the

costs of producing the goods being valued and other information which may have to be obtained outside Canada. In this regard, it should be emphasized that in order to verify information provided by the producer, Customs would be required to seek approval from the government of the country of production and the producer.

For this reason, the use of the computed value method would generally be limited to cases where the purchaser and vendor are related and the relationship has influenced the price paid or payable. The producer must also be prepared to supply Customs with the necessary cost information and any subsequent verification which may be required.

It is important to note that the amount for profit and general expenses must be taken as a whole. It follows that, in cases where the producer's profit figure is low and his general expenses are high, his profit and general expenses considered as a whole may nevertheless be consistent with those generally reflected in sales by other producers of goods of the same class or kind.

To illustrate the computed value method, the following example is provided.

A Canadian firm purchases and imports photographic equipment from a foreign firm A.

The producer, A, provides the following data on cost of production and packing cost:

materials	\$10
direct labour	8
factory overhead	5
special export packing	1
	<u>\$24</u>

The total 'cost' of the goods under this method is therefore \$24.00.

Firm A is also able to provide sufficient information relative to profit and general expenses. Expressed as a percentage of "costs", the amount for profit and general expenses equals 20%. This percentage is consistent with the profit and expense amounts of other producers in the country of export who sell goods of the same class or kind to Canada. The computed value of the imported goods is therefore \$28.80 (\$24.00 + 20%).

Residual Basis of Valuation

If the value for duty cannot be determined under any of the preceding methods, it will be based on a value that is derived from one of the previous methods applied in a flexible manner, and on the basis of information available in Canada. In actual practice, each case will have to be considered on its own merits and on a case-to-case basis.

An example of the use of this method would be where the requirement that identical goods be exported at the "same or substantially the same time" as the goods being valued is not met. Although no exports of identical goods have occurred at this time, an importation may have taken place six months earlier. If, in this particular industry, the time differential did not significantly affect the value of the goods, the identical goods method (section 38) could be flexibly applied to allow the transaction value in the previous importation to be used as the value for duty.

What are the Responsibilities of the Importer?

Under Canada's valuation system, importers and/or their authorized agents are responsible for the self-assessment of their duty and tax liabilities with respect to the goods being imported. For valuation purposes, this means that the importer/broker is required to calculate and declare a value for duty on Customs entry documents which meets all the requirements of the valuation provisions specified in the proposed amendments to the Customs Act, related departmental memoranda and instructions.

The importer is then required by law to submit payment incurred for any Customs duties and taxes. Although documentary evidence to support declared values is not required to accompany each entry, the information regarding the entry must be kept available and recorded in such a manner to facilitate inspection by Customs officials after importation, should this be required.

Valuation Rulings

Valuation rulings are administrative guidelines issued to importers and brokers by Customs to provide guidance and direction for determining the value for duty of their imported goods. Importers interested in receiving rulings from the Department should contact Revenue Canada, Customs and Excise in Ottawa. A questionnaire will then be forwarded to the importer for completion, requesting information such as details of business transactions between the importer and exporter of the goods for the goods specified.

After obtaining this information, Customs will be able to confirm many declared values in advance, thereby expediting the valuation process for future importations involving the same goods.

The Appeal Process

Under authority of the Customs Act, importers who believe that their goods have been entered at incorrect values have the right of appeal and, if their appeal is successful, may receive a refund.

The chain of appeal starts with a Dominion Customs Appraiser, then to the Deputy Minister of Customs and Excise, the Tariff Board and, on points of law, to the Federal Court of Canada and finally the Supreme Court of Canada.

Appendix

Valuation Sections of the Draft Customs Act

- Section 35** — contains definitions of terms found throughout the valuation sections of the Customs Act.
- Section 36** — describes the basic principle that value for duty will be appraised on basis of transaction value of goods;
- provides five sequentially ordered alternatives for determining value for duty.
- Section 37** — prescribes transaction value as the primary basis of appraisal;
- adjustments to the price paid or payable also provided in this section.
- Section 38** — valuation alternative to section 37: value for duty determined on basis of transaction value of goods identical to those being appraised.
- Section 39** — provides similar method to previous section except that the goods being used as the basis for determining value are “similar to” as opposed to “identical to” the goods being appraised.
- Section 40** — establishes deductive method which is based on the price at which imported goods, or identical or similar goods, are resold in the country of importation to persons unrelated to the vendor, adjusted to account for the costs and usual profits incurred after importation.
- Section 41** — requires that value for duty be assessed on computed value if sections 37 to 40 are inappropriate;
- value calculated on basis of cost of production plus usual profits and expenses.

-
-
-
- Section 42** — valuation determined using residual method which bases duty on a value derived from one of preceding methods, applied in a flexible manner and on the basis of information available in Canada.
- Section 43** — states that goods exported to Canada in transit through another country will be treated as though they have been shipped directly from the first country.
- Section 44** — provides for the value for duty to be computed in Canadian currency.
- Section 44.1** — gives authority to the Governor in Council to make regulations.
- Section 44.2** — prescribes that, upon demand, the importer will be informed in writing as to how the value for duty was determined.

Additional Information

List of Customs Offices

Information and assistance may be obtained from the Manager, Tariff Programs and Appraisal, at the regional offices listed below.

REGION	ADDRESS
Atlantic	Customs Office, 6169 Quinpool Road, Halifax, Nova Scotia B3J 3G6
Quebec	Customs Office, 2 St. André Street, Quebec, Quebec G1K 7P6
Montreal	Customs Office, 400 Youville Square, Montreal, Quebec H2Y 3N4
Ottawa	Customs Office, 360 Coventry Road, Ottawa, Ontario K1K 2C6
Toronto	Customs Office, 55 Bloor Street West, Manulife Centre, 10th Floor, P.O. Box 10, Station "A" Toronto, Ontario M5W 1A3
Hamilton	Customs Office, 10 John Street South, Hamilton, Ontario L8N 3V8
London	Customs Office, 451 Talbot Street, P.O. Box 5940, Terminal "A", London, Ontario N6A 5C9
Windsor	Customs Office, 185 Ouellette Street, Windsor, Ontario N9A 4H8
Winnipeg	Customs Office, Federal Building, 269 Main Street, Winnipeg, Manitoba R3C 1B3
Saskatchewan	Customs Office, 104 Towne Square, 1919 Rose Street, Regina, Saskatchewan S4P 3P1
Alberta	Customs Office, 220 - 4th Avenue South East, Suite 720, Calgary, Alberta T2P 2M7
Pacific	Customs Office, 1001 West Pender Street, Vancouver, B.C. V6E 2M8

Service and information is available in both official languages at all points of entry.

Renseignements supplémentaires

Liste des bureaux de douanes

Vous pouvez obtenir des renseignements et de l'aide en vous adressant au Gestionnaire, Programmes tarifaires et Appréciation, dans les bureaux régionaux énumérés ci-dessous.

REGION

ADRESSE

Atlantique Bureau de douanes, 6169, chemin Quinpool

Halifax (Nouvelle-Ecosse) B3J 3G6

Québec Bureau de douanes, 2 rue St-André

Québec (Québec) G1K 7P6

Montréal

Bureau de douanes, 400, carré Youville

Montréal (Québec) H2Y 3N4

Ottawa

Bureau de douanes, 360, chemin Coventry

Ottawa (Ontario) K1K 2C6

Toronto

Bureau de douanes, 55, rue Bloor ouest

Manulife Centre, 10e étage

B.P. 10, Succursale "A"

Toronto (Ontario) M5W 1A3

Hamilton

Bureau de douanes, 10, rue John sud

Hamilton (Ontario) L8N 3V8

London

Bureau de douanes, 451, rue Talbot

B.P. 5940, Succursale "A",

London (Ontario) N6A 5C9

Windsor

Bureau de douanes, 185, rue Quellerie

Windsor (Ontario) N9A 4H8

Winnipeg

Bureau de douanes, Edifice Fédéral

269, rue Main

Winnipeg (Manitoba) R3C 1B3

Saskatchewan

Bureau de douanes

104, carré Towne, 1919, rue Rose

Régina (Saskatchewan) S4P 3P1

Alberta

Bureau de douanes, 220, 41ème Avenue sud-est

Pièce 720,

Calgary (Alberta) T2P 2M7

Pacifique

Bureau de douanes, 1001, rue West Pender

Vancouver (C.-B.) V6E 2M8

Le service et les renseignements sont fournis dans les deux langues officielles à tous les points d'entrée.

la valeur en douane a été déterminée.

fait la demande, doit être renseigné par écrit sur la manière dont la

Article 44.2 — prescrit que l'importateur, s'il en

Article 44.1 — donne au gouverneur en conseil le pouvoir d'établir des règlements.

canadienne.

doit être convertie en monnaie

Article 44 — dispose que la valeur en douane

diées directement du premier pays.

comme si elles avaient été expé-

par un autre pays seront traitées

portées au Canada qui transitent

Article 43 — dispose que les marchandises ex-

procurer au Canada.

renseignements que l'on peut se

avec souplesse, et en fonction des

méthodes qui précèdent, appliquée

sur une valeur obtenue de l'une o

d'évaluation qui assure les droits

méthode de la dernière base

Article 42 — la valeur est déterminée d'après la

habituels.

bénéfice et des frais généraux

coût de production majoré du

— la valeur est calculée sur la base du

pliquent pas;

tituée si les articles 37 à 40 ne s'ap-

établie d'après une valeur recons-

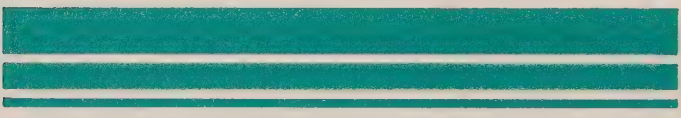
Article 41 — exige que la valeur en douane soit

Annexe

Articles du projet de Loi sur les douanes concernant la valeur

- Article 35** — définit les termes qu'utilisent les articles de la Loi sur les douanes qui portent sur la valeur.
- Article 36** — décrit le principe de base voulant que la valeur en douane soit établie d'après la valeur transactionnelle des marchandises;
- prévoit cinq solutions successives pour déterminer la valeur en douane.
- Article 37** — dispose que la valeur transactionnelle est la principale base d'évaluation;
- cet article prévoit aussi les ajustements qui peuvent être apportés au prix payé ou à payer.
- Article 38** — méthode d'évaluation pouvant remplacer celle que prévoit l'article 37: la valeur en douane est déterminée d'après la valeur transactionnelle de marchandises identiques à celles à évaluer.
- Article 39** — prévoit une méthode similaire à celle de l'article précédent sauf que les marchandises utilisées comme base pour déterminer la valeur sont "semblables" plutôt qu'"identiques" aux marchandises à évaluer.
- Article 40** — établit la méthode de la valeur de référence qui est fondée sur le prix auquel les marchandises importées, ou des marchandises identiques ou semblables, sont revendues dans le pays d'importation à des personnes non liées au vendeur, avec ajustement pour tenir compte du bénéfice habituel et des coûts engagés après l'importation.

L'appel est d'abord interjeté à un appréciateur fédéral des Douanes, puis au sous-ministre, Douanes et Accise, et ensuite à la Commission du tarif et, pour les questions de droit, à la Cour fédérale du Canada et en dernier lieu à la Cour suprême du Canada.



Aux termes de la Loi sur les douanes, les importateurs qui croient que des valeurs inexactes ont été appliquées à la déclaration de leurs marchandises ont le droit d'en appeler et, si leur appel est admis, ils peuvent recevoir un remboursement.

La filière des appels

Les décisions concernant la valeur sont des lignes directrices à caractère administratif que les Douanes communiquent aux exportateurs et aux courtiers pour leur fournir des conseils et des instructions sur la détermination de la valeur en douane des marchandises importées. Les importateurs qui aimeraient recevoir les décisions du Ministère doivent communiquer avec Revenu Canada, Douanes et Accise, à Ottawa. L'importateur recevra ensuite un questionnaire où il devra fournir des renseignements, comme les détails sur les transactions commerciales entre l'importateur et l'exportateur, pour les marchandises précisées.

Ces renseignements permettront aux Douanes de confirmer beaucoup de valeurs déclarées à l'avance et ainsi accélérer l'évaluation des importations identiques à l'avenir.

Décisions concernant la valeur

L'importateur est ensuite tenu par la loi de verser les sommes dont il est redevable au chapitre des droits de douane et des taxes. Bien qu'il ne soit pas nécessaire que chaque déclaration soit accompagnée d'une preuve documentaire à l'appui des valeurs déclarées, les renseignements relatifs à la déclaration doivent demeurer accessibles et être consignés de manière à faciliter leur inspection par les représentants des Douanes après l'importation, si cela est nécessaire.

Les douanes ainsi que les Mémoires et les instructions connexes du Ministère.

renferme le projet de modifications à la Loi sur gences des dispositions relatives à la valeur que valeur en douane qui respecte toutes les exi- sur les documents de déclaration douanière, une



La firme A est aussi à même de fournir des renseignements suffisants sur le bénéfice et les frais généraux. Exprimé en pourcentage des "coûts", le montant pour le bénéfice et les frais généraux s'élève à 20%. Ce pourcentage est conforme au montant du bénéfice et des frais généraux d'autres producteurs dans le pays d'exportation qui vendent des marchandises de la même nature ou de la même espèce au Canada. La valeur reconstituée des marchandises importées est donc de 28,80 \$ (24 \$ + 20%).

Dernière base d'évaluation

Si la valeur en douane ne peut être déterminée selon aucune des méthodes qui précèdent, elle sera basée sur une valeur obtenue en utilisant l'une des méthodes en question, appliquée avec souplesse et selon les données que l'on peut se procurer au Canada. Dans la pratique, les situations de ce genre devront être étudiées sur le fond et cas par cas.

Par exemple, on utiliserait cette méthode lorsque l'exigence que les marchandises identiques soient exportées au "même moment ou à peu près au même moment" que les marchandises à évaluer n'est pas réalisée. Bien qu'il n'y ait pas eu d'exportations de marchandises identiques au même moment ou à peu près au même moment, une importation peut avoir eu lieu six mois auparavant. Si, dans l'industrie en question, la différence de temps n'a pas influencé sensiblement la valeur des marchandises, la méthode des marchandises identiques (article 38) pourrait être appliquée avec souplesse" afin que la valeur transactionnelle de l'importation antérieure puisse servir de valeur en douane.

Quelles sont les responsabilités de l'importateur?

Le régime d'évaluation du Canada tient l'importateur ou son mandataire, ou les deux, responsables de l'auto-cotisation des droits et des taxes sur les marchandises importées. Aux fins de l'évaluation, cela veut dire que l'importateur ou le courtier, ou les deux, doivent calculer et déclarer,

Le "coût" total des marchandises selon cette méthode est donc de 24 \$.

matières	10 \$
main-d'oeuvre directe	8
frais d'entreprise	5
emballage spécial pour l'exportation	1
	<u>24 \$</u>

Le producteur, A, fournit les données ci-dessous sur le coût de production et sur les frais d'emballage:

Une firme canadienne achète et importe du matériel photographique de la firme A située à l'étranger.

Voici un exemple de l'application de la méthode de la valeur reconstituée.

Il y a lieu de noter que le montant pour le bénéfice et les frais généraux doit être considéré comme un tout. Il s'ensuit que, dans les cas où le montant de bénéfice réalisé par le producteur est faible et où ses frais généraux sont élevés, le bénéfice et les frais généraux considérés comme un tout peuvent néanmoins correspondre à ceux qui sont généralement supportés dans les ventes de marchandises de même nature ou de même espèce, faites par d'autres producteurs.

C'est pourquoi l'utilisation de la méthode de la valeur reconstituée se limiterait généralement aux cas où l'acheteur et le vendeur sont liés et où ce lien a influencé le prix payé ou à payer. Le producteur doit aussi être prêt à fournir aux Douanes les renseignements nécessaires sur les coûts et à permettre toute vérification ultérieure qui pourrait s'imposer.

Toutefois, il pourrait parfois être nécessaire que les Douanes vérifient les renseignements sur lesquels la valeur en douane est fondée en examinant les coûts de production des marchandises à évaluer et d'autres renseignements qui peuvent avoir été obtenus à l'extérieur du Canada. À cet égard, il faut souligner qu'afin de procéder à la vérification des renseignements soumis par le producteur, les Douanes seraient requises d'obtenir l'approbation du gouvernement du pays de production et du producteur.

Lorsque la valeur reconstituée est déterminée, les coûts, frais et dépenses susmentionnés doivent être établis d'après des renseignements se rapportant à la production des marchandises à évaluer et fournis par le producteur ou en son nom. Dans la plupart des cas, l'importateur serait tenu d'obtenir les renseignements requis pour

calcul de la valeur reconstituée.

payés par le producteur, doit être inclus dans le l'acheteur dans le pays d'importation et non d'étude et d'esthétique industrielle, exécutés par aux marchandises à évaluer. Le coût des travaux quelles une valeur doit être arrêtée et imputée tenants, en plus des aides imposables pour les-comprennent les coûts d'emballage et des con-ou de la valeur d'autres dépenses. Ces dépenses ducteurs dans le pays d'exportation, et du coût même espèce que celles à évaluer, par des pro-Canada de marchandises de même nature ou de généralement supporté dans les ventes au bénéfice et les frais généraux égal à celui qui est marchandises à évaluer, d'un montant pour le siste en la somme du coût de production des Selon cette méthode, la valeur en douane con-

modifications.

reconstituée, prévue à l'article 41 du projet de visage alors d'appliquer la méthode de la valeur d'après les méthodes examinées jusqu'ici, on en-Si la valeur en douane ne peut être déterminée

Valeur reconstituée

importation.

transformation complémentaire après leur Canada des marchandises qui ont subi une aussi un délai de 180 jours pour la vente au importées, dans un délai de 90 jours, et il prévoit été vendues au Canada, en l'état où elles ont été méthode de la valeur de référence doivent avoir chandises qui doivent être évaluées en vertu de la Le projet de modifications précise que les mar-

espèce.

Canada de marchandises de même classe ou tants généralement inclus dans les ventes au et frais généraux doit être conforme aux mon-la vente. Bien entendu, la déduction pour bénéfice tuée par le vendeur au Canada dans le cadre de de toute transformation complémentaire effec-

Valeur de référence

Si la valeur transactionnelle des marchandises importées ne peut être déterminée au moyen de la méthode des marchandises identiques ou semblables, la valeur en douane peut alors être établie d'après la méthode de la valeur de

référence (article 40) ou d'après la méthode de la valeur reconstituée (article 41). Le projet de modifications dispose que l'ordre d'application de ces articles (40 et 41) peut être inversé à la demande de l'importateur. Dans la pratique, les Douanes, avant d'appliquer les méthodes successivement, verront à ce que les importateurs soient mis au courant du droit qu'ils ont d'inverser l'ordre d'application de la méthode de la valeur de référence et de la méthode de la valeur reconstituée.

En vertu de la méthode de la valeur de référence, la valeur en douane est fondée sur le prix unitaire auquel le plus grand nombre d'unités des marchandises à évaluer, ou des marchandises importées identiques ou semblables, est vendu. Les marchandises doivent être vendues en l'état où elles ont été importées ou après avoir subi une transformation complémentaire au premier niveau commercial après leur importation. La vente doit aussi être à des personnes non liées au vendeur et n'ayant pas fourni d'aide. Le prix unitaire doit être ajusté par la déduction de tous les coûts, frais et dépenses engagés au Canada, y compris tout bénéfice réalisé par suite de la revente. Il doit aussi y avoir un nombre suffisant de ventes pour permettre la détermination d'un prix unitaire pour les marchandises. Les Douanes établiront cas par cas ce qui constitue un nombre suffisant de ventes pour déterminer le prix unitaire.

Comme exemple de la détermination du prix unitaire, supposons qu'il y a eu deux ventes des marchandises à évaluer. Lors de la première vente, 500 unités sont vendues 100 \$ chacune. Lors de la deuxième, 600 unités sont vendues à un prix unitaire de 85 \$. Dans notre exemple, le plus grand nombre d'unités vendues à un prix donné est de 600; le prix unitaire est donc de 85 \$.

Comme il est indiqué ci-dessus, la méthode de la valeur de référence est assortie de dispositions qui permettent de déduire des montants pour le bénéfice et les frais généraux, y compris la valeur

Y a deux valeurs transactionnelles acceptables ou plus de marchandises identiques, la plus basse des valeurs transactionnelles serait utilisée comme base de la valeur en douane. Des ajustements peuvent être aussi apportés à la valeur transactionnelle de marchandises identiques afin de tenir compte des différences entre le transport et les coûts connexes engagés avant le lieu d'expédition directe, à l'égard de ces marchandises et des marchandises à évaluer. Ces ajustements sont décrits plus en détail dans le Mémoire D 13-3-1 du Ministère.

Valeur transactionnelle de marchandises semblables

La troisième méthode d'évaluation prévue par les modifications proposées à la Loi sur les douanes est essentiellement la même que la deuxième, sauf que les marchandises utilisées comme base pour déterminer la valeur sont "semblables" plutôt qu'"identiques" aux marchandises à évaluer. Cette méthode comporte les mêmes exigences fondamentales et permet les mêmes ajustements que l'autre méthode, sauf que, comme il est indiqué ci-dessus, le mot "identiques" a été remplacé par "semblables".

Selon la définition que renferme le projet de modifications, sont semblables les marchandises qui ressemblent beaucoup aux marchandises à évaluer, qui sont en mesure d'accomplir les mêmes fonctions, qui ont été produites dans le même pays que les marchandises à évaluer et par la même personne que ces dernières. Des marchandises semblables sont donc essentielles-ment des marchandises qui, sans posséder toutes les mêmes caractéristiques, ont des caractéristiques similaires et des composants similaires qui leur permettent de remplir les mêmes fonctions que les marchandises à évaluer. En plus des considérations ci-dessus, les Douanes peuvent aussi tenir compte de la qualité des marchandises, de leur réputation et de l'existence d'une marque de fabrique ou de commerce lorsqu'elles déterminent si des marchandises sont semblables.

- Q.** Les conditions de vente du vendeur sont "à la sortie de l'usine avec emballage." Quelle est la valeur transactionnelle?
- R.** La valeur transactionnelle est de 1 150 \$. Le prix transactionnel des marchandises est ajusté par l'addition de la commission de vente et des coûts d'emballage. Les frais de transport et d'assurance depuis le point d'expédition directe sont exclus du prix payé ou à payer, comme le prévoit le projet de modifications à la Loi sur les douanes.

Valeur transactionnelle de marchandises identiques

Lorsque la valeur en douane des marchandises ne peut être établie en vertu de la principale méthode, celle de la valeur transactionnelle, elle peut être fondée sur la valeur transactionnelle de "marchandises identiques" vendues pour l'exportation au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à évaluer. Selon la définition que renferme le projet de modifications, les "identiques" les marchandises qui sont les mêmes à tous égards que les marchandises à évaluer et qui ont été produites dans le même pays et par la même personne que les marchandises à évaluer. Lorsqu'il n'y a pas de marchandises qui répondent à tous les critères, des marchandises répondant aux deux premiers (les mêmes à tous égards et produites dans le même pays que les marchandises à évaluer), mais produites par une autre personne que le producteur des marchandises à évaluer, peuvent être utilisées pour l'évaluation.

Lorsqu'est appliquée la valeur transactionnelle de marchandises identiques, une vente au même niveau commercial et sensiblement en la même quantité que les marchandises à évaluer serait utilisée pour déterminer la valeur en douane. En l'absence d'une telle vente, la valeur transactionnelle de marchandises identiques, vendues à un niveau commercial différent ou en quantité différente, ou les deux, pourrait être utilisée. Des ajustements seraient alors permis pour tenir compte des différences attribuables au niveau commercial, à la quantité, ou aux deux. Lorsqu'il

2. Les montants suivants sont *déduits* du prix payé ou à payer lorsqu'ils sont inclus dans celui-ci:

(a) Transport après l'expédition au Canada

Les coûts de transport et d'assurance qui sont engagés à partir de l'endroit, dans le pays d'exportation, d'où les marchandises sont expédiées au Canada, y compris les coûts engagés au Canada, peuvent être exclus de la valeur en douane s'ils sont inclus dans le prix payé ou à payer.

(b) Dépenses après l'importation

Les coûts raisonnables pour la construction, le montage, l'assemblage, l'entretien, ou les services d'assistance technique, engagés après l'importation, ou les droits ou les taxes payés ou à payer sur les marchandises peuvent être déduits lors de la détermination de la valeur en douane s'ils sont inclus dans le prix payé ou à payer.

3. Les *escomptes* et les *rabais* consentis après l'importation des marchandises ne peuvent, dans la plupart des cas, être déduits du prix payé ou à payer. Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus en se référant au *Mémorandum* proposé D 13-2-9 portant sur les "Escomptes".

Voici un exemple d'ajustements apportés au prix payé ou à payer.

Une compagnie canadienne achète des marchandises d'un vendeur en Grande-Bretagne. Le vendeur acquiert et expédie les marchandises directement depuis une usine en France. La facture, accompagnée du résumé de la déclaration, est ventilée comme il suit:

marchandises	1000 \$
commission de vente	100
emballage	50
transport et assurance	200
	<hr/> 1350 \$

Les coûts de transport, y compris les frais de chargement et de manutention et les autres frais et dépenses se rattachant au transport, ainsi que les coûts d'assurance, sont imposables lorsqu'ils sont engagés pour transporter les marchandises jusqu'à l'endroit, dans le pays d'exportation, d'où elles sont expédiées directement au Canada.

(f) Transport avant l'expédition vers le Canada

Le produit de toute vente, cession ou utilisation ultérieure des marchandises importées qui est directement ou indirectement remis au vendeur est un paiement imposable; il fait partie du prix payé ou à payer.

(e) Produit

Les frais afférents au droit de reproduction des marchandises importées au Canada ne sont pas imposables.

Les redevances et droits de licence, y compris les paiements relatifs aux brevets, marques de fabrique ou commerce et droits de production, qu'un acheteur doit verser, directement ou indirectement en tant que condition de la vente des marchandises pour l'exportation au Canada, doivent être inclus dans le prix payé ou à payer.

(d) Redevances et droits de licence

Comme exemple de l'imputation de la valeur des aides, prenons le cas d'un importateur qui fournit au producteur un moule devant servir à la production de marchandises importées et qui passe avec lui un contrat d'achat pour 10 000 unités. Au moment de l'arrivée de la première expédition de 1 000 unités, le producteur a déjà fabriqué 4 000 unités. L'importateur peut demander que les Douanes imputent la valeur du moule à 1 000 unités, 4 000 unités ou 10 000 unités.

Exemple

être requis de fournir des documents à l'appui du mode d'imputation utilisé.

importées (communément appelées des "aides") doivent être ajoutées au prix payé ou à payer dans la mesure où la valeur de l'aide n'a pas été incluse dans le prix de vente à l'acheteur.

- matières, composants, pièces et autres marchandises incorporées dans les marchandises importées;

- outils, matrices, moules et autres marchandises utilisés pour la production des marchandises importées;

- matières consommées dans la production des marchandises importées; et

- travaux d'ingénierie, d'étude, d'art, d'esthétique industrielle, plans et croquis exécutés à l'extérieur du Canada.

Lorsqu'il opère un ajustement pour une aide, l'importateur doit d'abord déterminer la valeur de l'aide et ensuite l'imputer aux marchandises importées.

Si l'importateur obtient l'aide d'un acheteur auquel il n'est pas lié, à un coût précis, celui-ci est considéré comme la valeur de l'aide. Si l'aide a été produite par l'importateur ou par une personne qui lui est liée, la valeur de l'aide serait son coût de production. Toutefois, lorsque l'aide a déjà été utilisée par l'importateur, qu'elle ait été acquise ou produite par celui-ci, le coût initial de son acquisition ou de sa production devrait être minoré pour tenir compte de l'utilisation de l'aide, afin d'obtenir la valeur de l'aide.

Une fois la valeur de l'aide déterminée, elle doit être imputée aux marchandises importées. Cela peut se faire de diverses façons. Par exemple, la valeur peut être affectée à la première expédition si l'importateur désire acquitter les droits sur la valeur totale en un seul coup. Par contre, la valeur peut être imputée à un certain nombre d'unités produites jusqu'au moment de la première expédition ou sur la totalité de la production prévue lorsqu'il existe des contrats ou des engagements fermes pour cette production. La loi stipule seulement que la valeur doit être imputée aux marchandises produites pour l'exportation au Canada mais ne précise pas comment l'imputation doit être faite. Toute imputation d'aide doit toutefois être faite selon les principes de comptabilité généralement admis. L'importateur peut

Les marchandises et les services ci-dessous, fournis par l'acheteur, sans frais ou à coût réduit, pour servir lors de la production et de la vente pour l'exportation des marchandises

(c) Aides

Les coûts d'emballage (supportés par l'acheteur), y compris le prix des cartons, caisses et autres emballages, et les frais accessoires de conditionnement des marchandises en vue de leur expédition au Canada, comme les matières et la main d'œuvre, sont considérés comme faisant partie de la valeur en douane.

(b) Coûts et frais d'emballage

Toute commission, sauf une commission d'achat, payée par l'acheteur à l'égard des marchandises importées.

(a) Commissions et frais de courtage

1. Les montants suivants doivent être ajoutés au prix payé ou à payer s'ils sont supportés par l'acheteur et ne sont pas déjà inclus dans le prix.
Comme nous l'avons déjà indiqué, le prix payé ou à payer peut être ajusté par l'addition ou la soustraction de montants pour tenir compte de certains coûts et de certains frais qui pourraient faire partie ou non de la valeur en douane.

Ajustements apportés au prix de vente lors de la détermination de la valeur transactionnelle

Dans le second cas, la valeur transactionnelle lors d'une vente entre compagnies liées pourrait être acceptée comme valeur en douane à la condition que la valeur transactionnelle soit très proche d'une "valeur critère", qui est essentiellement une valeur en douane de marchandises identiques ou similaires déterminée à l'occasion d'une importation antérieure. La question de savoir si une "valeur critère" est très proche de la valeur transactionnelle des marchandises à évaluer sera tranchée cas par cas par les Douanes, compte tenu des facteurs applicables à la transaction et des lignes directrices que pourrait publier le Ministère au besoin.

pour les modèles en question serait un exemple des dernières restrictions ci-dessus.

(2) La vente n'est pas subordonnée à des conditions ou à des prestations dont la valeur n'est pas déterminable.

Cela vaudrait dans les situations où la vente d'un article pour l'exportation est reliée à d'autres ventes. Pour illustrer comment une condition peut influencer sur l'utilisation de la valeur transactionnelle, prenons le cas d'un exportateur qui s'entendrait avec un importateur pour lui vendre certaines marchandises à un prix donné à la condition que l'importateur fournisse d'autres marchandises à l'exportateur à un prix fixe.

(3) Aucune partie du produit de toute revente, cession ou utilisation ultérieure des marchandises par l'acheteur ne revient au vendeur, sauf si un ajustement peut être apporté au prix payé ou à payer afin de tenir compte de la valeur de cette partie du produit.

Si une partie quelconque du produit de toute revente, cession ou utilisation des marchandises importées revient directement ou indirectement au vendeur, la valeur doit en être établie et ajoutée au prix payé ou à payer afin d'arriver à la valeur en douane des marchandises.

(4) L'acheteur et le vendeur ne sont pas liés ou, s'ils le sont, le lien n'a pas influencé le prix.

La valeur transactionnelle peut être acceptée comme valeur en douane à la condition que a) le lien n'ait pas influencé le prix ou b) la valeur transactionnelle soit très proche d'une "valeur critère", comme le prévoit le projet de modification à la Loi sur les douanes.

Dans le premier cas, s'il est décidé qu'une transaction entre parties liées appelle une enquête plus approfondie, des renseignements supplémentaires pourraient être demandés à l'importateur afin d'étudier les circonstances de la vente. S'il peut être démontré que les achats et les ventes entre l'acheteur et le vendeur se font comme s'ils n'étaient pas liés, par exemple en les comparant à des ventes faites à des compagnies auxquelles ils ne sont pas liés, la preuve serait faite que le lien qui existe entre eux n'a pas influencé le prix.

La méthode de la valeur transactionnelle

La principale méthode d'évaluation en douane est la valeur transactionnelle qui fait reposer la valeur en douane sur le prix de vente lors de la transaction à l'exportation. La valeur transactionnelle des marchandises importées est le prix réellement payé ou à payer pour les marchandises, après ajustement, lorsqu'elles sont vendues aux fins d'exportation au Canada.

Le prix réellement payé ou à payer est le paiement global que fait ou doit faire l'acheteur au vendeur, même si cela se fait indirectement. Un paiement indirect serait, par exemple, le règlement, par l'acheteur, d'une dette du vendeur, en totalité ou en partie.

Limitations de l'utilisation de la valeur transactionnelle

La Loi sur les douanes dispose que le prix payé ou à payer ne peut être utilisé comme valeur en douane que si les conditions ci-dessous sont respectées.

(1) Il n'existe pas de restrictions concernant la cession ou l'utilisation des marchandises par l'acheteur.

En règle générale, si un vendeur impose une restriction à la cession ou à l'utilisation des marchandises par l'acheteur, la valeur transactionnelle ne peut être utilisée. Toutefois, les dispositions législatives permettent certaines exceptions à cette règle. Les restrictions admissibles sont :

- (a) celles imposées ou requises par la loi, celles qui limitent la zone géographique dans laquelle les marchandises peuvent être revendues, et
- (c) celles qui ne modifient pas substantiellement la valeur des marchandises.

Un vendeur qui stipule qu'un acheteur d'automobiles ne peut les vendre ou les exposer avant une date déterminée marquant le début de l'année

commissions, sauf les commissions d'achat, le coût des contenants (s'ils font partie intégrante du produit) et de l'emballage, les redevances et les droits de licence qui doivent être payés comme condition de la vente des marchandises, sont tous considérés comme des montants à ajouter au prix payé ou à payer aux fins des douanes. Dans d'autres cas, le prix payé ou à payer peut être minoré afin d'en retrancher d'autres frais, comme les frais de transport depuis le point d'expédition directe, s'ils sont inclus dans le prix payé ou à payer, ces frais ne feraient pas partie de la valeur en douane.

Une autre caractéristique importante découle des dispositions législatives proposées qui s'appliquent aux transactions entre compagnies liées. La valeur transactionnelle d'une vente entre compagnies liées peut être acceptée comme valeur en douane à la condition que le lien en question n'ait pas influencé le prix ou que l'importateur soit à même de démontrer que la valeur transactionnelle est très proche d'une "valeur critère". Aux fins des dispositions législatives, une valeur critère est essentiellement une valeur qui a été acceptée lors d'une importation antérieure comme valeur en douane. Toutefois, si le prix de la transaction ne peut être utilisé comme valeur en douane, l'évaluation sera faite au moyen de l'une des cinq autres méthodes énoncées dans les dispositions législatives.

Ébauche des dispositions de la Loi sur les douanes concernant la valeur

Ce sont les articles 35 à 44.2 du texte législatif. L'Annexe de la présente brochure donne un très bref synopsis de ces articles. Pour plus de détails, veuillez consulter les dispositions législatives proposées que vous pouvez obtenir du bureau de douanes le plus près de vous.

Évaluation en douane

L'évaluation en douane consiste à déterminer la valeur des importations auxquelles s'appliquent les taux de droit prévus dans le Tarif des douanes.

Principales caractéristiques du régime d'évaluation proposé pour le Canada

Ce régime reconnaît que la valeur en douane devrait être fondée sur des critères simples et équitables qui sont conformes aux pratiques commerciales. Une fois adopté sous l'empire de la Loi sur les douanes du Canada, le régime offrira plusieurs caractéristiques clés.

Des normes uniformes sont établies pour déterminer la valeur des marchandises importées en vertu de la Loi sur les douanes. Les dispositions législatives proposées énoncent successivement les méthodes à utiliser pour calculer la valeur en douane des marchandises importées. Elles stipulent que la première base de la valeur en douane est la "valeur transactionnelle" qui est le prix payé ou à payer, ajusté pour tenir compte de certains facteurs, pour les marchandises vendues aux fins d'exportation au Canada. Si la valeur transactionnelle ne peut être utilisée comme valeur en douane, par exemple lorsqu'il existe, entre l'acheteur et le vendeur, un lien qui a influencé le prix, ou lorsque les marchandises importées n'ont pas été vendues, on a alors recours, dans l'ordre, à une des cinq autres méthodes d'évaluation.

Les modifications prévoient aussi des ajustements afin de tenir compte des sommes à verser à des tiers et de certaines considérations entre l'acheteur et le vendeur, qui ne sont pas incluses dans le prix payé ou à payer. Par exemple, lors de la détermination de la "valeur transactionnelle", le prix payé ou à payer peut être majoré pour tenir compte de certains frais s'ils ont été acquittés par l'acheteur et s'ils ne sont pas déjà inclus dans le prix. Les frais de courtage et les

Introduction

La présente brochure a pour but de fournir à l'importateur canadien et aux autres intéressés un aperçu des principes qui régissent l'évaluation en douane et qui figurent dans le projet de modifications à la Loi sur les douanes. Ce n'est qu'un aperçu qui ne cherche pas à se substituer aux dispositions législatives existantes. Si vous avez besoin de renseignements plus détaillés, nous vous conseillons de consulter la législation, la réglementation et les instructions douanières que diffuse le ministère du Revenu national, Douanes et Accise, et nous vous encourageons à demander son aide.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec tout bureau de douanes figurant à la page 22 ci-après.

Avant-propos

Le 12 avril 1979, le Canada, dans le cadre du "Tokyo Round" des Négociations commerciales multilatérales, indiquait qu'il était prêt à adopter un régime international d'évaluation en douane sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), pour le 1^{er} janvier 1985.

Le Canada, en signant le nouvel accord international sur la valeur en douane, se joint à d'autres pays marchands qui appliquent les dispositions de l'Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Cet accord, généralement appelé le Code de valeur en douane, vise à définir un système équitable, uniforme et neutre de détermination de la valeur en douane, qui soit conforme aux réalités commerciales et exclue l'utilisation de valeurs en douane arbitraires ou fictives. Ce système porte la désignation de "régime de la valeur transacc-

tionnelle". Selon ce régime, la principale base de la détermination de la valeur en douane est le prix réellement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendues aux fins d'exportation au Canada, avec ajustement au besoin.

NOTA

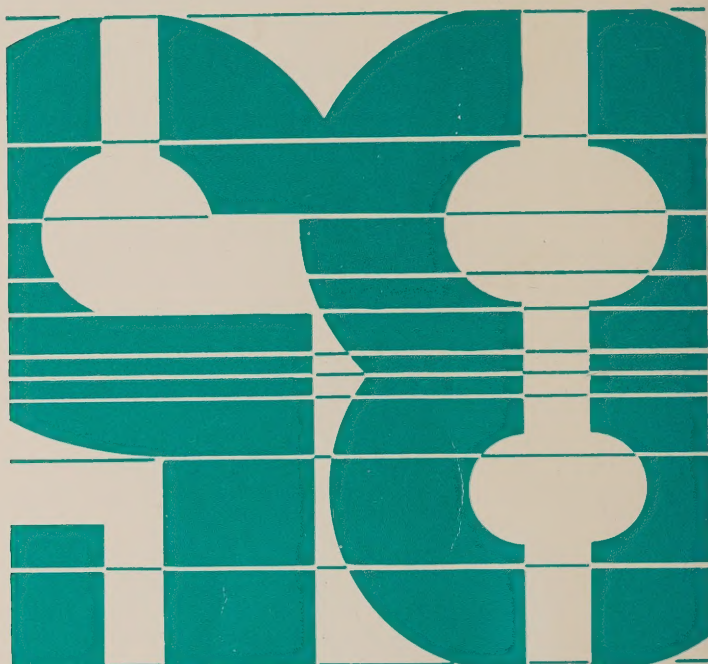
Il est à noter que les renvois de la brochure "Valeur en douane" à la Loi sur les douanes et aux dispositions appropriées concernant la valeur se rapportent à l'Ebauche révisée de la loi modifiant la Loi sur les douanes. (Décembre 1981)

Une fois adoptées par le Parlement, ces modifications deviendront loi. Comme il a été indiqué, la date prévue pour la mise en oeuvre de ces changements au régime de l'évaluation est le 1^{er} janvier 1985.

Table des matières

Page	
2	Avant-Propos
3	Introduction
4	Évaluation en douane
4	Principales caractéristiques du régime d'évaluation du Canada
4	Ebauche des dispositions de la loi sur les douanes concernant la valeur
5	Méthode de la valeur transactionnelle
6	Limitations de l'utilisation de la valeur transactionnelle
6	Ajustements apportés à la valeur transactionnelle
8	Valeur transactionnelle de marchandises identiques
12	Valeur transactionnelle de marchandises semblables
13	Valeur de référence
14	Valeur reconstituée
15	Dernière base d'évaluation
17	Quelles sont les responsabilités de l'importateur?
17	Décisions concernant la valeur
18	La filière des appels
18	Annexe — Articles du Projet de loi sur les douanes concernant la valeur
20	Renseignements supplémentaires — Liste des bureaux régionaux de douanes
22	

Canada



ÉVALUATION

La valeur en douane



Revenu Canada
Douanes et Accise

Revenue Canada
Customs and Excise